

1. Термины и определения

ООО «Астрал-Софт» - разработчик и правообладатель (далее - "Вендор") ПП «Астрал-Отчетность» (коммерческое название Сервис «1С-Отчетность»), сервиса «1С-Уполномоченный представитель».

Конечный пользователь (клиент) – юридическое лицо (ИП), заинтересованное в приобретении (потенциальный клиент) или подключившие Лицензии (действующий клиент) на любой из программных продуктов ООО «Астрал-Софт»

Партнер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель (ИП), которое занимается поиском Конечных пользователей, заинтересованных в приобретении лицензий на тот или иной продукт, заключением договора с Конечным пользователем, проверкой документов, выставлением счетов и сбором средств от конечных Пользователей, технической поддержкой Конечных пользователей в пределах своей компетенции.

Центр продаж / Дистрибьютор (ЦП/Дистрибьютор) - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель (ИП), которое занимается поиском Партнеров, заинтересованных в распространении лицензий на тот или иной продукт правообладателем которого является ООО «Астрал-Софт», заключением договора с Партнерами, проверкой документов, выставлением счетов и сбором средств от Партнеров, технической поддержкой Партнеров в пределах своей компетенции.

ПП «Астрал-Отчетность» (1С-Отчетность) – сервис, встроенный в типовые программы системы "1С:Предприятие" версий 8.2. и выше, предназначенный для отправки отчетности и других видов информационного взаимодействия с контролирующими органами непосредственно из программы «1С».

Информационный ресурс – продукт WEB-регистратор, предназначенный для регистрации и сопровождения конечных Пользователей, учета переданных конечным пользователям лицензий. Информационный ресурс расположен по адресу <https://reg.astralnalog.ru/>.

Промокод – специальное предложение вендора в виде определенной последовательности символов, при условии активации (ввода на Информационном ресурсе) которой и соблюдении иных условий использования Промокода конечному пользователю предоставляется Скидка (далее Скидка по промокоду). При указании Промокода на информационном ресурсе платеж партнера за данного пользователя при биллинге за отчетный период рассчитывается от индивидуальной цены для пользователя, которая равна рекомендованной розничной цене Лицензии за вычетом Скидки по промокоду.

Скидка по Промокоду – предоставляемая вендором процентная скидка на ПП «Астрал-Отчетность» (1С-Отчетность), на которую уменьшается рекомендованная розничная цена Лицензии при применении Промокода для конечного пользователя.

Скидка за счет маржи партнера - партнер может своим решением предоставить пользователю процентную скидку на ПП «Астрал-Отчетность» (1С-Отчетность), на которую уменьшается рекомендованная розничная цена Лицензии для конечного пользователя. При применении скидки за счет маржи партнера платеж партнера за данного пользователя при биллинге за отчетный период рассчитывается от рекомендованной розничной цены Лицензии.

2. Общие положения

2.1. Настоящий Регламент является документом, устанавливающим правила получения Промокода от вендора и применения скидок партнерами за счет маржи партнера.

2.2. Получить Промокод может Партнер, заключивший договор на распространение Лицензии на **ПП «Астрал-Отчетность» (1С-Отчетность)**.

2.3. Промокод **не может быть** предоставлен:

- Партнеру для Конечного пользователя, подключающегося в рамках тарифных планов: «Верное решение», «Кадровые решения», «Промо Кадровые решения», «Промо», «1С-Уполномоченный представитель», «Доп. абонент УП»;
- Партнеру для Конечного пользователя, имеющего действующие договоры с **другим партнером** на продукты «1С-Отчетность», «Астрал Отчет 4.5», «Астрал Отчет 5.0» и «Такском».
- Партнерам, Центрам продаж / Дистрибьюторам по направлению «1С-Отчетность» для личного использования;

2.4. Промокод дает право предоставить скидку конечному пользователю в рамках тарифных планов 1С-Отчетности “Основной 1 год”, “Основной ИП 1 год”, “Основной 2 года”, “Основной ИП 2 года”, “Группа пользователей” в ситуациях:

- потенциальный клиент является пользователем конкурирующего сервиса,
- к действующему клиенту партнера поступило демпинговое предложение по стоимости перехода на конкурирующий сервис,
- действующий клиент партнера проводит тендер/закупку сервиса по отправке отчетности,
- потенциальный клиент проводит тендер/закупку сервиса по отправке отчетности,
- действующий клиент партнера запрашивает скидку в период повышения стоимости тарифов на сервис “1С-Отчетность”,
- клиент просит зафиксировать стоимость по ГК при формировании тарифа “Группа пользователей”, так как подключение компаний клиентов может проходить в разные месяцы.

2.5. Правила определения размера Скидки по Промокоду:

- В ситуациях, описанных в п 2.4, вендор согласовывает запрос партнера на Скидку по Промокоду до 50% при предоставлении партнером обоснования для скидки, см. п. 3.1.
- Скидка по Промокоду не суммируется с акционными (Акция “Добро пожаловать”). Если размер скидки по Промокоду выше, чем по действующим акциям, то применяется только скидка по Промокоду (пример: акция “СуперХод”).
- Запрос на скидку выше 50% рассматривается индивидуально. Решение вендора по запросу партнеру на предоставление скидки более 50% может быть отрицательным.

2.6. Скидка за счет маржи партнера может быть предоставлена партнером **только для нового клиента (признак "первичности" клиента сервисов вендора проверяется в Информационном ресурсе⁽¹⁾)** - ранее не было подключения сервиса «1С-Отчетность», «Астрал Отчет 4.5», «Астрал Отчет 5.0» и «Такском», либо лицензия на указанные сервисы закончилась более 2-х лет назад.

Партнер может предоставить скидку за счет своей маржи в случаях, когда:

- новый клиент не может подтвердить документами наличие конкурирующего сервиса или предложения на поставку сервиса отчетности от конкурирующего сервиса,
- если скидки, полученной от вендора по Промокоду для нового клиента, недостаточно, чтобы перевести клиента на 1С-Отчетность.

Размер скидки не может быть более 50% от рекомендованной розничной цены или от суммы с учетом скидки по Промокоду, если партнеру предоставлен Промокод.

2.7. Если к 1С-Отчетности подключается группа пользователей, то при расчете полной цены коммерческого предложения для группы можно включить в расчет предоставление скидки только для новых клиентов.

2.8. **Запрещается** предоставлять скидку за счет своей маржи клиентам сервисов «1С-Отчетность», «Астрал Отчет 4.5», «Астрал Отчет 5.0» и «Такском», имеющим действующие договоры с другими партнерами.

3. Условия и порядок получения скидки по Промокоду и скидки за счет маржи партнера

3.1. Для получения специального предложения вендора (Промокода) Партнер должен предоставить в письменном виде в **ООО «Астрал-Софт» на адрес partners@astral.ru** с копией Центру продаж / Дистрибьютору (на адрес its@rarus.ru) скан заявления (**Приложение 1**) и приложить подтверждающие документы:

- или коммерческое предложение/счет/договор от конечного пользователя, получившего предложение на конкурентный сервис со стоимостью за

⁽¹⁾ Проверить выполнение этого условия по ИНН клиента партнер может в Веб-регистраторе в разделе "Аналитика \ Проверки" по кнопке "Проверка первичности".

аналогичные услуги более низкой, чем рекомендованная розничная цена на продукт «Астрал Отчетность» (1С-Отчетность);

- или официальный запрос о снижении цены для клиента (с указанием данных Конечного пользователя) на основании:
 - проведения аукциона/тендера по закупке сервиса по отправке отчетности с предоставлением информации (ссылка на ресурс) о проведении аукциона. В случае отправки такого запроса партнером, он обязательно уведомляет Центр Продаж/Дистрибьютора о проводимом тендере
 - заявления от Партнера в период повышения стоимости тарифов (индексации) в течение месяца с даты повышения стоимости;
- или документы, подтверждающие продажу тарифа "Группа пользователей" для группы клиентских фирм, если формирование группы происходит в разные расчетные периоды.

3.2. Вопрос о предоставлении Промокода рассматривается вендором в течение 1 рабочего дня. В сложных случаях вендор может обратиться к партнеру с запросом дополнительных данных по данной ситуации.

3.3. Промокод для скидки Конечному пользователю направляется Партнеру ответом на запрос, если принято положительное решение о скидке. Если решение отрицательное, оно также сообщается Партнеру ответом на запрос.

3.4. В случаях, когда партнер предоставляет клиенту скидку за счет маржи партнера, партнеру не позднее даты окончания сверки за отчетный период необходимо отправить вендору Уведомление о предоставлении скидки клиентам. Формат уведомления приведен в **Приложении 2**. Письмо с темой “Скидка за счет маржи партнера”, к которому приложен XLSX-файл Уведомления, необходимо отправить по адресу discount@astral.ru. В Уведомлении может быть несколько строк - по числу клиентских организаций, которым партнер предоставил скидку.

4. Права и обязанности

4.1. Партнер, для получения Промокода и применения скидки за счет маржи партнера обязан выполнить действия, предусмотренные регламентом.

4.2. **ООО «Астрал-Софт»** не вправе предоставлять информацию о Партнере или Конечном пользователе третьим лицам, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

4.3. **ООО «Астрал-Софт»** вправе отказать любому Партнеру в предоставлении Промокода и скидки на сервисы, а также отозвать предоставленный Промокод без объяснения причин.

4.4. Партнеры могут задавать вопросы по получению Промокода по электронной почте partners@astral.ru.

<Официальный бланк Партнера>

«__» _____ 20__ г.

В ООО «Астрал-Софт»

Заявление.

На основании _____, прошу предоставить
Промокод на скидку в размере _____
для организации «_____» (<ИНН/КПП>) на тариф
_____ 1С-Отчетность.

Должность

Подпись

Расшифровка

М.п.

Визуальная форма Уведомления партнера о предоставлении скидки за счет маржи партнера

ИНН партнера	Логин партнера на WR	ИНН Клиента	КПП Клиента	Название клиента	Размер скидки для клиента